

## SOMMELLERIE & ŒNOLOGIE

### PROFESSIONNALISER LE SERVICE DU VIN EN RESTAURATION

**Objectif :** Améliorer ses pratiques de vente de vin en restauration.

Formation donnant accès à : *Attestation de fin de formation*

#### **\*PUBLIC CONCERNE**

Cette formation s'adresse aux personnes ayant pour projet de travailler ou travaillant dans une entreprise du monde du vin, de l'hôtellerie-restauration, de la vente, aux demandeurs d'emploi.

#### **\*PRE-REQUIS**

Etre majeur pour la dégustation de vin. Une expérience préalable dans la restauration est souhaitée mais pas indispensable.

#### **\*ACCESSIBILITE HANDICAP**

En présentiel, toutes les formations ont lieu dans des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toutes les situations de handicap, merci de nous contacter le plus en amont possible afin d'étudier la faisabilité et l'adaptation de la formation ; logistique, pédagogie et animation de la formation.

#### **\*PROFIL DE VOTRE FORMATEUR**

Cette formation est assurée par un sommelier professionnel ayant plus de dix années d'expérience.

#### **\*PARTICIPANTS**

Cette formation est assurée pour des groupes entre 4 et 15 personnes.

#### **\*FORMATION PROFESSIONNELLE**

Attestation de fin de formation remise le Campus de Banyuls

#### **\*INSCRIPTION ET DELAI D'ACCES**

L'inscription se fait par email/téléphone auprès de l'équipe du Campus qui valide la faisabilité et la pertinence du projet de formation selon les prérequis établis. Un programme et un devis sont envoyés. A l'issue de la validation du devis, la formation pourra être planifiée au plus tôt dans les 15 jours.

#### **\*LIEU**

Cette formation aura lieu au Mas Reig, chemin du mas Reig 66650 Banyuls-sur-Mer.

#### **\*CONTACT**

Pour les inscriptions et les demandes de renseignement, veuillez contacter :

Arnaud Heckmann responsable pédagogique

Tel : 06 73 57 93 50

Email : [arnaud.heckmann@campusbanyuls.com](mailto:arnaud.heckmann@campusbanyuls.com)

#### **METHODE PEDAGOGIQUE**

Modalités pédagogiques : Cours magistral, dégustations commentées, jeux de rôle, ateliers pratiques, film.

Matériel utilisé : Support de formation (cours, cartes), matériel de dégustation, restaurant d'application.

Matériel remis au stagiaire : Carnet de dégustation, support de cours, vidéos

Rôle du formateur : Evaluer les compétences et les acquis, apports théoriques, animation de groupe participative dans le but d'impliquer chaque stagiaire. Prise d'image pour mise en situation du stagiaire.

#### **MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION DES STAGIAIRES ET DES FORMATEURS**

Suivi des stagiaires : Attestation de présence et attestation de fin de formation

Evaluation des stagiaires début/fin de formation: Autodiagnostic oral puis QCM et exercices pratiques en fin de stage

Evaluation du formateur et de la formation par le stagiaire en fin de journée : Questionnaire de satisfaction.

Evaluation des acquis post-formation : questionnaire à froid.

## SOMMELLERIE & ŒNOLOGIE

### PROFESSIONNALISER LE SERVICE DU VIN EN RESTAURATION

**Objectif pédagogique :** Améliorer ses pratiques de vente de vin au restaurant.

**Objectifs opérationnels :** Maîtriser les règles du stockage, de la dégustation et du service du vin. Savoir proposer les bons vins pour chaque client et chaque circonstance, acquérir de l'aisance et de la confiance dans la relation commerciale. Surprendre et inciter avec les accords mets-et-vins.

**\* DUREE DU PROGRAMME : 14H (2 journées)**

**PROGRAMME :**

1) La connaissance du vin.

- Connaître et valoriser sa carte des vins
- Les différentes tendances du marché du vin en restauration hors domicile
- La législation à connaître
- Cépages, terroirs, vinification : les bases à connaître.
- Les grands principes des accords mets et vins

2) Les techniques de service et de sommellerie

- Températures de service, carafage, décantation
- Techniques de service et verrerie adaptée
- Conservation et stockage du vin
- Théâtralisation du service pour une meilleure expérience client
- Dégustation de contrôle des vins avant service
- Les codes du service (attitudes implicites)

3) Vente et relation client

- La prise de commande, moment clé de la vente
- Susciter l'envie par un vocabulaire adapté
- Le *storytelling* spécifique à mettre en place pour valoriser le produit
- La vente émotionnelle
- Gérer et répondre aux objections client et comment y répondre.
- Les typologies de clientèle
- L'accord mets et vins comme levier de vente

V1 06/12/23

**\* DEROULE PEDAGOGIQUE**

\* auto-diagnostic en début de chaque action de formation afin d'adapter le niveau et le rythme de la formation à chaque stagiaire.  
\* Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme

> *Evaluation de fin d'étape chapitre 1 :*  
Correction de carte des vins, QCM, exercices Accords mets et vins

\* Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme. Dégustation technique de chaque type de vin étudié.

> *Evaluation de fin d'étape chapitre 2 :*  
Service filmé et évalué par ses pairs

\* Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme. Dégustation émotionnelle de chaque vin présenté en exemple.

> *Evaluation de fin d'étape chapitre 3 :*  
Mise en situation par jeux de rôle. Exercice oral de vente et de présentation de vins

NB de stagiaires :  
Taux de satisfaction :